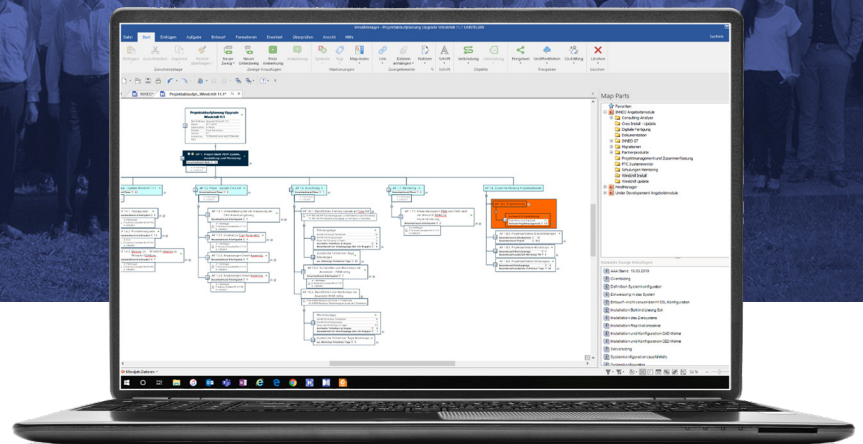


MindManager im Vertrieb – Individuelle Service-Angebote schnell und transparent aufsetzen

**INNEO®**  
That's IT.

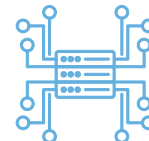


## Die Ergebnisse



### BESSERE QUALITÄT

Angebote sind optimal auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten



### „MASTERMIND“-MAP

Zentrales Template als Angebotsgrundlage



### KALKULATIONSSICHERHEIT

Personal- und Servicekosten leichter kalkulieren



### MEHR FLEXIBILITÄT

Baukastensystem erleichtert das Erstellen von Angeboten

„Seit wir MindManager für die Erstellung individueller Dienstleistungsangebote nutzen, sind diese nicht nur qualitativ besser, sondern der gesamte Prozess ist transparenter und zügiger geworden.“

**Frank Deichmann,**  
Manager Consulting Region Nord,  
INNEO Solutions GmbH

## Unternehmensprofil

INNEO Solutions GmbH ist ein anerkanntes IT-Beratungsunternehmen in Deutschland, Großbritannien und der Schweiz. Rund 280 Mitarbeiter in 12 Niederlassungen vereinen umfassende Kompetenz in den Bereichen Produktentwicklung & Fertigung, Digitale Realität, Simulation, Informationstechnologie und Prozessoptimierung. So ist INNEO für über 4.000 Kunden aus unterschiedlichsten Branchen ein verlässlicher Partner, wenn es um Digitalisierung geht. INNEO ist PTC Platinum Partner, KeyShot Platinum Partner, HP Preferred Gold Partner, NetApp Platinum Partner sowie Microsoft Gold Partner.

## MindManager®

MindManager hilft beim Erfassen, Ordnen und Weitergeben von Informationen und unterstützt so Einzelpersonen, Teams und Unternehmen dabei, rascher und effizienter zu arbeiten.

Optimieren Sie Meetings, die Zusammenarbeit und den Wissensaustausch im Team. Starten Sie noch heute Ihre kostenlose 30-tägige Testversion von MindManager:

[www.mindmanager.com/de/myfreetrial](http://www.mindmanager.com/de/myfreetrial)



## Die Herausforderung

Dienstleistung von INNEO zeichnet sich durch sehr individuelle Beratungsprojekte aus. Vieles ist normiert, variiert aber je nach Kundensituation und muss ergänzt und verfeinert werden. Um bei einer solchen Vielzahl und Vielfalt erfolgreich zu sein, ist es wichtig, die Kundenwünsche von Anfang an sehr genau zu identifizieren. Nur so lassen sich maßgeschneiderte Angebote bzw. Projektkonzepte entwickeln. In dieser Phase ist das Zusammenwirken von Technik und Vertrieb überaus wichtig. Da MindManager bei INNEO bereits seit knapp 10 Jahren für unterschiedlichste Mindmapping-Anwendungen genutzt wird, kam man auf die Idee, die Software auch für die Erstellung individueller Projektkonzepte und daraus abgeleiteter Angebote zu nutzen.

Frank Deichmann, Manager Consulting Region Nord bei INNEO, kennt die besonderen Anforderungen: „Bei den Angeboten kommt es darauf an, dass der Vertrieb einen möglichst detaillierten und passenden Vorschlag einreicht – eine Konzeption, bei der Dienstleistungstage, Ausbildungs-, Hard- und Softwarekosten möglichst eindeutig benannt werden.“ Da diese Angebote in der Vergangenheit generisch als Worddokumente erstellt wurden, sich mit dieser Vorgehensweise aber kein wirklich optimales Resultat erzielen ließ, machte sich Deichmann über alternative Möglichkeiten Gedanken. Aufgrund der Kenntnis der Flexibilität von MindManager, suchte er nach einem Weg, wie sich sämtliche Spezifikationen, bestehend aus der Projektplanung und Angebotserstellung, im Map-Format darstellen lassen.

## Die Lösung

Ausgehend von der Tatsache, dass es für die Angebote bisher nur starre Templates in Form von Word – oder PDF-Dateien gab, die sich oft nur mit viel Aufwand auf die spezifischen Kundensituationen anpassen ließen, erstellte er zunächst eine Map, in die er alle Aspekte und Themen integrierte. Deichmann: „Aus dieser 150-Prozent-Map konnten dann mittels Powerfilter die unterschiedlichsten Angebote entwickelt werden.“ Da diese Vorgehensweise jedoch nicht alle zu erstellenden Angebotsspezifikationen abdeckte und doch recht kompliziert erschien, kehrte er seinen Ansatz ins Gegenteil um. Zentral legte er eine leere Mapvorlage als „Mastermind“-Map ab. In diese konnten alle für ein individuelles Angebot notwendigen Informationen in Form einzelner Map Parts integriert werden.

Ziel der neuen Strategie war, die Flexibilität bei der Erstellung einer Projekt-Aufplanung bzw. von spezifischen Angeboten zu erhöhen und in Form einer Arbeitspaketstruktur (Work-Breakdown-Structure) zu definieren. Zwar sollte der finale Output nach wie vor eine PDF sein, aber die interne Arbeitsgrundlage bildete das Map-Template, auf das sowohl der Vertrieb wie auch die Techniker von INNEO Zugriff hatten. Diese Mastermind-Map liegt seither zentral in einer Bibliothek auf dem SharePoint Server, so dass jeder über OneDrive darauf Zugriff hat. Seitdem lassen sich mithilfe der Map Parts – quasi wie mit einem Baukasten – Angebote individuell zusammenstellen und Arbeitspakete unproblematisch schnüren, terminieren und zuordnen.

Weitere Anwenderberichte von MindManager Kunden finden Sie unter [www.mindmanager.com/de/kunden](http://www.mindmanager.com/de/kunden)

© 2020 Corel Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Mindjet, das Mindjet-Logo und MindManager sind eingetragene Marken der Corel Corporation in den USA und anderen Ländern. Andere Namen können Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. [www.mindmanager.com/de](http://www.mindmanager.com/de)

Deichmann, viele andere Techniker sowie auch der Vertrieb nutzen diese Vorlage jetzt für die Aufplanung und Aufwandsabschätzung von Projekten. Mit der aktuellen Version von MindManager ist das Ganze noch einmal einfacher geworden, denn jetzt können die Ressourcenkosten eines Projekts noch schneller ermittelt und übersichtlicher dargestellt werden.“ Früher war es immer etwas kompliziert, zwischen Tagen und Stunden zu unterscheiden. Jetzt lässt sich flexibler mit den Ressourcenkosten umgehen, weil man Tage und Stundenpreise unkompliziert miteinander kombinieren kann. Das ist deshalb sehr wirkungsvoll, weil wir so Consultingleistungen, Trainings sowie andere Fixkosten leichter kalkulieren können“, sagt Deichmann. Hilfreich findet er auch die neue Snap-Funktion, die vor allem das mobile Arbeiten noch effektiver macht. So könne man viel leichter Ideen oder Ansätze, die einem zwischendurch einfielen, in die Map integrieren, findet der Consultant.

„Bei uns geht es darum, Lösungen für spezifische Kundenanforderungen zu finden. Dafür müssen wir zunächst die Voraussetzungen erfassen, für das gesamte Projekt strukturieren und dann ein Angebote konzipieren. Mit MindManager lassen sich all diese Schritte mit einer einzigen Plattform durchführen.“

**Frank Deichmann,**  
Manager Consulting Region Nord,  
INNEO Solutions GmbH

## Die Ergebnisse

Bereits seit über einem Jahr arbeiten Deichmann und seine Kollegen mit der „Mastermind“-Map und den Map Parts. Seit der Umstellung auf MindManager lassen sich verschiedene Effekte beobachten. Nicht nur, dass die Angebote jetzt noch spezifischer auf den Kundenwunsch zugeschnitten sind. Der gesamte Prozess ist auch transparenter geworden und smarter in der Umsetzung. „Wenn man früher etwas anpassen musste, konnte das extrem zeitaufwendig sein“, erinnert sich Deichmann, „heute ist das schnell erledigt, weil sich die einzelnen Module flexibel in die Map integrieren lassen.“

Zunehmend wird die so entstandene Map auch für die Visualisierung der ersten Planungen mittels GanttPro mit dem Kunden verwendet und je nach Bedarf auch nach Microsoft Project oder in der INNEO-eigenen, auf Microsoft SharePoint basierenden Projektmanagement Lösung Prios, verwendet. Auch wenn noch nur wenige Kunden ihr Angebot als mapbasierten HTML-Export haben möchten – inzwischen ist die Akzeptanz dieser Darstellungsweise gestiegen. Die meisten Kunden erhalten die Dokumente jedoch nach wie vor lieber in einer klassischen linearen Darstellung – sprich in Word bzw. als PDF. „Mit nur wenigen Klicks lassen sich die Maps in Word exportieren“, weiß Deichmann, der sich dennoch über jeden freut, der das Mapformat bevorzugt.